

陕西莱特光电材料股份有限公司

2025 年度提质增效重回报专项行动方案的半年度评估报告

为践行“以投资者为本”的上市公司发展理念，维护全体股东利益，基于对公司未来发展前景的信心及价值的认可，陕西莱特光电材料股份有限公司（以下简称“公司”）制定了 2025 年度“提质增效重回报”专项行动方案，以进一步巩固公司行业领先地位，提升公司经营业绩，强化市场竞争力，保障投资者权益，树立良好的资本市场形象。

2025 年上半年，行动方案主要举措的落实（进展）及成效情况如下：

一、专注公司核心业务，突破创新提升竞争力，以良好的业绩成长回报投资者

2025 年上半年，OLED 显示技术在消费电子领域的应用持续深化，多元化场景需求协同驱动 OLED 行业规模持续扩张，为上游材料企业带来强劲动能。智能手机领域，OLED 面板渗透率稳步提升，柔性技术推动折叠屏等创新形态加速普及；IT 领域，OLED 显示在平板、PC、笔电等品类的技术导入进程加快；车载显示领域，OLED 渗透率亦同步提升。全球市场格局中，根据市场调研机构 CINNO Research 数据，2025 年第一季度全球 AMOLED 智能手机面板出货量约 2.1 亿片，同比增长 7.5%，其中韩国占据 49.2% 的份额，中国厂商出货量份额占比 50.8%。京东方等国内面板厂商产能与技术持续提升，带动国产 OLED 终端材料需求增长，为国内上游企业带来发展机遇。作为 OLED 有机材料核心供应商，公司深度受益于下游市场的蓬勃发展。2025 年上半年，公司延续良好发展态势，经营业绩稳步提升，实现营业收入 29,177.78 万元，同比增长 18.84%；归属于上市公司股东的净利润 12,646.56 万元，同比增长 36.74%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润 11,983.81 万元，同比增长 45.29%。业绩增长得益于下游 OLED 市场需求持续攀升带来的终端材料销售收入增加，以及公司降本增效成果显著、经营效率不断提升，核心竞争力进一步巩固。

1、研发创新持续深化，技术壁垒不断夯实

2025 年上半年，公司保持高强度研发投入，涉及材料分子设计、合成工艺优化、性能提升及研发平台建设等多个关键领域，围绕核心业务与前沿技术领域多点发力，研发工作紧扣市场需求，形成“技术突破 - 产品迭代 - 市场拓展”的良性循环。2025

年上半年，公司新增授权发明专利 24 件，研发成果显著，技术护城河进一步筑牢。

（1）产品研发进展

公司持续加强新产品及新技术开发力度，不断完善产品系列化布局。2025 年上半年，公司终端材料重点开展了发光层红、绿、蓝三色主体材料(Host)、发光功能材料(Prime)及掺杂材料(Dopant)的开发，其中 Red Prime 材料、Green Host 材料及 Red Host 材料随下游客户需求持续进行迭代升级；Green Prime 材料处于客户量产测试阶段；蓝光系列材料在客户端积极推进验证。此外，公司积极布局蓝色磷光、叠层器件连接层 CGL 材料、窄光谱高色域 MRTADF 材料等相关前沿技术。中间体方面，重点推进了氙代类产品及面向海外日韩终端材料客户的产品研发，其中 3 支材料实现量产。钙钛矿项目围绕材料研发、客户协同、知识产权及团队建设多方面推进，深化与高校及科研机构的产学研合作，针对钙钛矿基材和缺陷调控添加剂等材料，在合成工艺、性能优化等方面取得阶段性成果，2 款添加剂产品在客户端测试结果较好。

（2）研发平台建设

公司致力于打造国际一流的研发平台，通过持续的技术创新与资源投入，不断完善研发基础设施建设。2025 年上半年，公司新增了 Tandem 器件蒸镀设备等一系列国际先进研发设备，进一步提升从 OLED 材料结构设计、合成制备、性能测试到应用验证的全流程研发体系以及钙钛矿器件制备和测试体系，为前沿技术研究与关键技术难题攻克提供有力硬件保障；同时，积极推进 AI 本地化部署，依托在 OLED 终端材料领域积累的海量内外部数据资源，联合外部企业/院校建设 AI 研发平台，对数据库进行深度挖掘，实现合成路线优化预测、器件机理优化探索等应用，促进材料开发与机理研究，研发效率与创新能力得到有效提升，加速技术成果向市场价值转化。

2、OLED 终端材料持续发力，市场份额稳步提升

公司坚持“产品系列化，客户全覆盖”的市场战略，构建了丰富多样的产品矩阵，新客户拓展工作有序推进，实现了业务的稳步发展，市场份额不断提升，核心竞争力显著增强。2025 年上半年，公司 OLED 终端材料销售收入 26,200.09 万元，同比增长 31.63%。

既有量产产品方面，Red Prime 材料及 Green Host 材料凭借优异的产品性能稳定量产供应并持续升级迭代，性能指标不断优化，预计下半年出货量将进一步提升，为公司业务实现持续增长提供有力支撑。

新产品接力方面，Red Host 材料正稳步向规模化量产供货迈进，为公司业绩添力；Green Prime 材料处于量产测试阶段，有望于年内实现批量供货；蓝光系列及其他材料在客户端验证进展顺利，为后续市场推广打好基础。上述新产品未来有望逐步形成规模效应，成为公司业绩增长的新引擎。

客户拓展方面，在与国内头部 OLED 面板厂商保持长期稳定合作的基础上，公司积极拓展硅基 OLED 等新兴领域客户。目前，多支材料已成功通过国兆光电、观宇、创视界等客户的量产测试，待完成量产导入后，将为公司开辟新的业绩增长空间。

3、中间体业务持续优化，新产品推进态势向好

公司中间体业务涵盖 OLED 中间体与医药中间体两大板块，通过持续优化及创新举措，在产品结构、技术实力、客户体系等维度实现稳步改善，为未来业务的成长筑牢根基。

2025 年上半年，OLED 中间体板块重点推进了氘代类产品研发，成为驱动中间体业务未来增长的核心动力。客户方面，积极拓展海外终端材料客户市场，成功与 SOLUS、P&H Tech、SFC 等多家国际知名终端材料企业达成合作，累计启动数十个合作项目。目前，部分项目已顺利通过客户的验证测试，进入量产测试阶段，为后续实现规模化量产奠定了坚实基础。

医药中间体板块，与佐藤制药、正大天晴制药等知名新药公司开展新药中间体深度合作，相关合作项目均按计划有序推进，随着合作的持续深化，有望成为公司新的业务增长点，为业务的多元化发展提供有力支撑。

4、持续深化降本增效

2025 年上半年，公司持续深化降本增效工作，通过多维度举措实现成本优化与效率提升。一方面通过专业工艺优化团队聚焦生产流程升级，完成 5 支核心材料的工艺优化，有效缩短生产周期，提升生产环节的成本控制能力；另一方面，强化精细化管理体系，严格把控预算编制与成本核算各环节，深入挖掘各业务板块的降本

空间，提升整体运营效益。同时，依托 OLED 有机材料全产业链一体化模式，公司在成本端通过集中采购策略及签订长期合作订单，有效降低采购成本；在运营端实现从原材料供应到成品交付的生产环节无缝衔接，提升生产效率与市场响应速度；在质量端建立全流程质量监控体系，确保产品性能稳定可靠，进一步增强公司在市场中的综合竞争力。

5、积极推进募投项目产能建设

公司稳步推进募投项目“OLED 终端材料研发及产业化项目”的产能建设，目前部分生产及检测设备已完成安装调试与验收，达到预定可使用状态。2025 年上半年，公司募投项目新增投入 6,812.32 万元，重点用于蒸镀机、升华机等研发及生产设备的采购，加速募投项目产能建设的推进。后续，公司将持续秉持“边建设边投用”策略，密切追踪市场动态，深度研判需求变化。通过结合市场需求预测，科学统筹设备安装、人员培训及生产计划，确保产能有序释放，在精准满足市场需求的同时提升资金使用效率，实现产能扩张与市场需求的高效匹配，为公司持续增长夯实根基。

二、完善公司治理，推动高质量发展

1、建立健全内部控制管理体系

公司密切关注相关法律法规的修订和调整，及时了解监管动态，适时完善、更新公司的内部管理制度。为顺应监管政策的更新迭代与公司治理现代化的发展需求，公司严格依照《中华人民共和国公司法》《上市公司章程指引》等一系列相关法律法规的最新规定，推进公司章程及配套制度的全面修订工作，取消监事会设置，进一步强化董事会审计委员会职能。公司力求构建更为科学、规范、高效的治理体系，为治理架构调整的平稳落地提供坚实的制度保障，从而更好地适应资本市场的发展要求，保障公司及全体股东的合法权益。

2、加强人才梯队建设

2025 年上半年，公司围绕战略发展规划，在业务发展基础上持续强化人才梯队建设。一方面，通过建立并完善科学的人才评价体系与引进机制，聚焦高质量、高学历、高潜力的年轻化人才，较年初新增博士 3 人、硕士 16 人，截至 2025 年 6 月 30 日，公司研发团队 124 人，其中博士 8 人，形成“博士领衔、硕士为主”的结构，

硕博占比 63.71%，人才梯队不断升级；另一方面，优化落地以业绩贡献为导向的考核机制，以考核为牵引，通过薪酬调整机制、制造体系职级晋升机制、专项激励机制、奖金分配机制等激励机制的制订和完善，不断加强组织正向激励，让优秀人才脱颖而出。在此基础上，公司通过以业绩和潜力为核心的人才评价机制及人才盘点机制的建设，加强优秀关键人员与后备人员甄选识别，聚焦核心组织能力提升与后备梯队培养，推进核心组织能力提升专项培训，启动专项人才培养计划，持续提升员工业务能力与整体素质。

3、加强安全生产管控

2025 年上半年，公司坚持按照“提质增效重回报”专项行动方案，严格落实全员安全生产责任制，构建了安全规章制度、安全培训、隐患排查、定期巡查、专项检查、安全考核和日常管理等全面的安全管理体系，持续加强公司的安全生产标准化建设和安全文化建设，加强企业安全管控，坚决杜绝安全隐患，持续加强员工安全教育，提高全员安全意识。

三、合理分配存量资金用途，提高资金使用效益

公司一直坚持股东利益最大化的原则，提高募集资金及自有资金的使用效率。公司于 2025 年 4 月 1 日召开第四届董事会第九次会议、第四届监事会第九次会议，审议通过了《关于使用部分暂时闲置募集资金及自有资金进行现金管理的议案》，同意公司在保证不影响公司募集资金投资计划正常进行的前提下，拟使用最高额度不超过人民币 25,000 万元的暂时闲置募集资金及最高额度不超过人民币 80,000 万元的暂时闲置自有资金进行现金管理。截至 2025 年 6 月 30 日，公司银行理财产品余额 582,279,750.00 元，其中使用募集资金购买保本型理财产品的余额为 20,000 万元。公司使用暂时闲置募集资金及自有资金进行现金管理事项符合《上市公司监管指引第 2 号——上市公司募集资金管理和使用的监管要求》《上海证券交易所科创板股票上市规则》《上海证券交易所科创板上市公司自律监管指引第 1 号——规范运作》等法律法规、规范性文件以及公司《募集资金管理办法》等相关规定，内容及程序合法合规，不存在变相改变募集资金使用用途的情形，不影响募集资金投资计划的正常进行，并且能够提高资金使用效益，符合公司和全体股东的利益。

四、强化管理层与股东的利益共担共享约束及“关键少数”的责任

1、强化管理层与股东利益共担共享约束

公司于 2025 年 4 月 1 日召开第四届董事会第九次会议，审议通过了《关于公司以集中竞价交易方式回购股份方案的议案》，拟使用 5,000-10,000 万元的资金回购公司股票，用于股权激励及/或员工持股计划，旨在充分调动公司员工的积极性，有效地将股东利益、公司利益和核心团队个人利益结合在一起，使各方共同关注公司的长远发展，促进公司核心人才队伍的建设和稳定，从而有助于公司长远发展，维护股东权益。此外，公司根据经营管理及中长期发展需要，对管理层设置了合理的绩效考核机制，将薪酬收入与绩效相挂钩，充分调动高级管理人员的积极性、能动性，推动公司的长期稳健发展。

2、强化“关键少数”的责任

公司在不断加强治理能力建设的同时，强化大股东、董监高等“关键少数”合规意识，切实推动公司高质量发展。2025 年上半年，公司多次组织公司董监高积极参与上海证券交易所（以下简称“上交所”）、陕西证监局等相关监管机构以及外部专业机构举办的《2025 年上市公司董事、监事和高管合规履职培训》《上市公司市值管理专题培训》《资本市场财务造假综合惩防专题培训》等相关培训，推动公司董监高在尽职履责的同时，学习掌握证券市场相关法律法规、熟悉证券市场知识、理解监管动态，不断强化自律和合规意识，推动公司持续规范运作。

公司为独立董事们开设专属办公室，便于独董们开展每年不少于 15 日的现场工作，2025 年上半年，公司独立董事们相继在公司开展现场工作，日常通过电话及线上会议等方式与公司高管沟通公司经营情况和重大事项，公司切实保障独立董事的知情权，强化独立董事对公司的监督体系。

五、重视提高股东回报，分享公司价值成长红利

公司高度重视股东的投资回报，努力为股东创造长期可持续的价值，公司自上市以来每年执行现金分红政策。2025 年上半年，公司实施了 2024 年年度利润分配，合计派发现金红利人民币 52,162,145.36 元（含税），2024 年度公司全年合计派发现金红利人民币 100,349,199.56 元，占公司 2024 年归属于上市公司股东净利润的 59.97%；2025 年 8 月 18 日，公司召开第四届董事会第十四次会议，审议通过了《关于公司 2025 年半年度利润分配方案的议案》，拟派发现金红利人民币 72,000,458.10

元（含税），占公司 2025 年半年度归属于上市公司股东的净利润的 56.93%（该利润分配方案尚需提交公司 2025 年第一次临时股东会审议）。

此外，基于对公司未来年度发展前景的坚定信心和公司价值的认可，维护广大投资者利益，增强投资者信心，促进公司持续健康发展，有效地将股东利益、公司利益和员工个人利益紧密结合在一起，2025 年 4 月 1 日，公司召开第四届董事会第九次会议，审议通过了《关于公司以集中竞价交易方式回购股份方案的议案》，拟使用 5,000-10,000 万元的资金回购公司股票，用于股权激励及/或员工持股计划。2025 年上半年，公司累计回购公司股份 1,369,987 股，支付的资金总额为人民币 30,295,925.70 元（不含印花税、交易佣金等交易费用）。公司回购严格遵守《上市公司股份回购规则》《上海证券交易所上市公司自律监管指引第 7 号——回购股份》等相关法律法规的规定，股份买入合法、合规，回购价格、使用资金总额等符合公司董事会审议通过的回购方案。

六、加强与投资者沟通交流，不断提高信息披露质量

公司规范运作董事会、监事会和股东(大)会等治理体系，确保各项决策符合法律法规要求和公司章程相关规定，保障全体股东权益。在信息披露方面，严格履行信息披露义务，通过上市公司公告、投资者交流会、业绩说明会、上证 e 互动、电话、邮件等诸多渠道，加强公司与投资者和市场相关方的沟通，帮助投资者了解公司经营情况和解答投资者关心的问题。

公司在披露 2024 年年度报告的同时同步推出了“一图读懂”可视化报告，对定期报告进行解读，还积极参与上交所“科创 3 分钟·高管开放麦”活动，制作了“莱特光电-国内 OLED 发光材料龙头，国产替代空间广阔”的年报解读视频并在“上交所科创板之家”、“上证路演中心”公众号平台发布，通过采用视频、图表等可视化方式，进一步提高公司信息披露内容的可读性和有效性，更好地向投资者传递公司投资价值；在编写公告时，公司采用通俗易懂的语言文字表达信息，降低投资者阅读难度。同时，公司继续坚持构建多层次的投资者沟通渠道，充分利用“上证 e 互动”平台、投资者关系邮箱、投资者电话专线、投资者交流会、业绩说明会等各种渠道与投资者进行交流，接待投资者现场调研及线上会议交流 20 余次，向投资者介绍公司的行业趋势、发展战略、生产经营、先进技术研发、财务状况等投资者普遍关注的问题，积极有效地向市场传递公司价值，为投资者提供准确的投资决策依据，

切实保障投资者权益，并倾听投资者对公司经营的建议，与投资者形成了良性互动。此外，公司也积极履行披露义务，进行投资者关系活动记录表披露，进一步强化信息披露的透明度，保障信息披露的及时、真实、准确、完整。

七、持续评估完善专项行动方案，维护公司市场形象

公司将持续评估“提质增效重回报”专项行动方案的具体举措，及时履行信息披露义务。公司将继续专注主业，提升公司核心竞争力、盈利能力和风险管理能力，通过良好的业绩表现、规范的公司治理积极回报投资者，切实履行上市公司责任和义务，回报投资者信任，维护公司良好市场形象。

公司 2025 年度“提质增效重回报”专项行动方案的各项内容均在顺利实施中，以上内容是基于行动方案现阶段的实施情况而做出的判断及评估。截至目前，公司尚未收到投资者关于改进行动方案的意见建议以及进一步改进措施等；后续实施过程中，公司将持续关注投资者反馈，结合公司实际情况及投资者关切问题，不断优化行动方案并持续推进方案的落地。

行动方案的实施未来可能会受到国内外市场环境因素、政策调整等因素影响，具有一定的不确定性，有关公司规划、发展战略等系非既成事实的前瞻性陈述，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请广大投资者谨慎投资，注意投资风险。

陕西莱特光电材料股份有限公司董事会

2025 年 8 月 20 日